



CONFÉRENCE

DÉCISIONS EXTRÊMES

PRISE DE DÉCISION ET DISCERNEMENT
SOUS HAUTE INTENSITÉ





CONFÉRENCE

Décisions Extrêmes

Prise de décision et discernement sous haute intensité

L'environnement complexe et incertain dans lequel les entreprises et les organisations évoluent impose de faire des choix courageux, sans pour autant disposer de toutes les informations nécessaires pour garantir leur efficacité. Face à la complexité, une non-décision est souvent pire qu'une mauvaise décision.

Cette capacité à décider, à faire des choix et à les assumer jusqu'à leur mise en œuvre est désormais une compétence indispensable pour les leaders d'aujourd'hui et de demain. Ils devront établir le bon équilibre entre vitesse de décision et qualité de décision, savoir trancher et assumer face aux dilemmes, fédérer les équipes autour de leur choix et générer de la confiance tout en sachant que leur décision sera analysée a posteriori, avec une multitude d'autres points de vue et d'autres informations, et par des personnes non-soumises au stress et à l'intensité du moment.



Laurent Combalbert vous plonge dans son univers fait d'incertitudes et de décisions extrêmes dont le but unique est la préservation de la vie. Par le décalage et le storytelling, il offre aux participants des outils et techniques opérationnels directement transposables au monde de l'entreprise.



LAURENT COMBALBERT

Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise et négociations complexes depuis 1998. Il est également entrepreneur, auteur de plus de 25 ouvrages et philanthrope. Ancien officier-négociateur au sein du RAID, diplômé de la National Academy du FBI, Laurent Combalbert est régulièrement cité par la presse internationale comme faisant partie des meilleurs négociateurs au monde. En 2008, il crée le référentiel de négociation complexe PACIFICAT® publié dans l'ouvrage de référence Negotiator, traduit en anglais en 2021. Il préside aujourd'hui l'agence TTA et intervient avec son équipe d'expert auprès de tous types d'organisations en tant que conférencier, conseiller ou formateur. Il enseigne notamment la Négociation Complexe à HEC Paris.

LE CONFÉRENCIER



I Objectifs de la conférence

- 1 — Présenter les techniques acquises dans les unités spéciales et transposables à l'entreprise
- 2 — Définir les notions d'aptitudes à la prise de risque, du courage et de la persévérance, ainsi que de la confiance en soi
- 3 — Reconnaître et identifier les signaux pouvant conduire à des décisions erronées par effets de biais perceptifs.
- 4 — Donner aux participants les outils leur permettant de développer leurs aptitudes personnelles face aux prises de décisions.





THÈMES ABORDÉS

EXEMPLE

Prendre des décisions et faire preuve de discernement dans un environnement complexe.

Avoir confiance en soi et savoir être efficace en équipe.

Travailler sa capacité d'adaptation face aux nouvelles circonstances.

Analyser objectivement une situation pour prendre la décision la plus adaptée

Identifier et déjouer les mécanismes des biais perceptifs ou cognitifs.

Modalités pédagogiques

Les participants sont plongés dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de Laurent Combalbert. L'objectif est de les transposer, par la méthode du décalage, dans un univers autre que le leur pour permettre une appropriation optimale des enseignements. La conférence est adaptée à tous les publics de participants, quels que soient leurs niveaux de responsabilité, leurs fonctions ou leurs secteurs d'activité. Chacun pourra y trouver des outils directement transposables dans son activité professionnelle et dans sa vie personnelle.



PRÉPARATION & CONCEPTION

Chaque conférence de Laurent Combalbert fait l'objet d'une préparation en amont et d'une conception spécifique, dans le cadre d'un échange avec le conférencier et avec l'appui d'une spécialiste de la conception pédagogique.

Modalités financières

Le coût de la conférence inclut la préparation et l'animation.

Les conférences de Laurent Combalbert contribuent à financer la Fondation de Sylvanie, destinée à la sensibilisation et l'éducation des enfants pour en faire des citoyens responsables et des leaders de demain.

Pour une conférence dont le nombre de participants est supérieur à 500 personnes, merci de nous consulter.



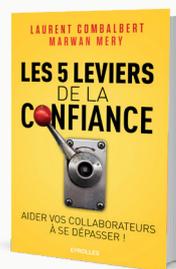


L'AGENCE Bibliographie



NÉGO
CALMANN-LEVY, 2021

« Prix Sang pour
Sang Polar 2021 »



**LES 5 LEVIERS
DE LA CONFIANCE**
EYROLLES, 2016

« Prix du livre Qualité
Performance »
décerné par le MEDEF



NEGOCIATOR
DUNOD, 2019

« Prix de l'académie
des Sciences
Commerciales 2020 »



**NON MERCI,
DOCTEUR**
DUNOD, 2020



**DANS LA PEAU
DE DEUX
NÉGOCIATEURS
D'ÉLITE**
EYROLLES, 2017



**COMMENT
NEUTRALISER
LES PROFILS
COMPLEXES**
EYROLLES, 2015



**DEVENEZ
MEILLEUR
NÉGOCIATEUR
QUE VOS
ENFANTS**
ESF, 2015



**LA GESTION
DE CRISE**
QUE SAIS-JE,
2018





L'AGENCE Médias

I PRESSE & RADIO



L'EXPRESS
**LAURENT COMBALBERT,
NÉGOCIATEUR DE CHOC**



LE PARISIEN
**LA DEUXIÈME VIE
D'UN ANCIEN DU
RAID : «DÉSORMAIS,
JE VEUX INSPIRER ET
TRANSMETTRE»**



EUROPE 1
**LE PORTRAIT
INATTENDU DE...
LAURENT COMBALBERT**



ANEWS
**« NÉGO » PAR LAURENT
COMBALBERT –
SECURITY BOOK**



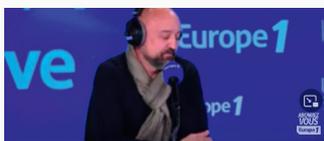
BRUT
**6 CONSEILS D'UN
EX-NÉGOCIATEUR DU
RAID POUR RÉUSSIR
UNE NÉGOCIATION**



EUROPE 1
**LES CONFIDENCES DE
LAURENT COMBALBERT,
ANCIEN NÉGOCIATEUR
DU RAID**



SUD RADIO
**« NEGOCIATOR – LA
RÉFÉRENCE DE TOUTES
LES NÉGOCIATIONS »**



EUROPE 1
**QUAND LAURENT
COMBALBERT EXPLIQUE
LES MÉCANISMES
DERRIÈRE LA NÉGOCIATION**



EUROPE 1
**« IL N'Y A PAS BESOIN
DE LÉGITIME DÉFENSE
POUR TIRER SUR UN
TERRORISTE »**

I TÉLÉVISION



28 MINUTES - ARTE
**RAID : LE NÉGOCIATEUR
/ TUNISIE : UNE
DÉMOCRATIE
IMPOSSIBLE ?**



FRANCE 5
**COMMENT « NÉGOCIER »
AVEC VOS ENFANTS**



FRANCE 2
**« COMPLÉMENT
D'ENQUÊTE »**





POUR ALLER PLUS LOIN
RENDEZ-VOUS SUR

[MASTERCLASSDECONFIANCE.COM](https://www.masterclassdeconfiance.com)



[THETRUSTEDAGENCY.COM](https://www.thetrustedagency.com)